



ID-65205 LUIS

ENTERPRISE ACCOUNT MANAGER - VALUE PROPOSITION MANAGER
GLOBAL B2B



Madrid (28022)



Flexibilidad geográfica internacional



Value Proposition Manager Jefe de la Propuesta de Valor en Marketing Global B2B, con una amplia experiencia como **Senior Account Manager**. Me unen más de **22 años** al Grupo Telefónica, especializándome en la Gestión Comercial y Marketing de **Grandes Cuentas Multinacionales (GGCC) y Mediana y Pequeña Empresa (SME)** de clientes con intereses en ESPAÑA, EUROPA y LATAM principalmente en **B2B**. Actualmente, enfocado en la **definición y ejecución de las estrategias de Transformación Digital** para el área de **Marketing**, siendo responsable de la **digitalización de procesos**.

Entre los **Proyectos** más brillantes se pueden destacar **Ingresos** para la compañía por valor de más **9MM€** entre servicio de **TI y COM** así como **8 reconocimientos** en base a mi desempeño comercial.

Me oriento principalmente a alinearme a la Estrategia de la Compañía y la **Agregación de Valor a Nuestros Clientes** así como ayudarles en su **Transformación Digital** para impulsar a sus objetivos y su crecimiento con adaptabilidad y rapidez.

Soy un líder empático, humano y comunicativo, con habilidades pulidas para la gestión de relaciones a todos los niveles, **y un negociador contrastado** en acuerdos de alta complejidad en proyectos Internacionales y Nacionales. Acostumbrado a la resolución de conflictos y a la gestión en un clima positivo y de colaboración, produciendo sinergias.

Formado en Administración & Dirección de Empresas, **cursando actualmente el Máster de Marketing Digital y E-commerce** y capaz de desenvolverme con competencia profesional completa en **Inglés y relacionarme en Francés**.

En una faceta más personal, mantengo un fuerte compromiso con los valores que promueve **Telefónica**, participando además de sus **Proyectos Sociales**, de voluntariado corporativo así como en la Cruz Roja.

CRONOGRAMA DE EXPERIENCIA PROFESIONAL PRINCIPAL



Telefónica

2020 - 2024

Global SME Value Proposition Manager

2008 - 2020

Enterprise Account Manager

2004 - 2008

Asesor - Servicios Comerciales



RECONOCIMIENTOS & MÉRITOS EN TELEFÓNICA

- ✓ Reconocimiento con Ganadores Gran Premio Mediterráneo | 2020
- ✓ Reconocimiento por excelencia en la Gestión de Grandes Cuentas | 2009, 2012, 2013
- ✓ Premio a las Mejores Prácticas en Venta de Puestos Informáticos - Mediana Empresa | 2007
- ✓ Premio Club Vip Incentivos PyME a los mejores resultados en Mediana Empresa | 2006
- ✓ Premio al Vendedor con mejores resultados en Negocios y Profesionales - 2º Semestre | 2004
- ✓ Premio Copa ADSL a los mejores vendedores para Distribuidores - PyMES | 2003



ROL CONSOLIDADO

Responsable de impulsar el Desarrollo, Rentabilidad, Estrategia Comercial y Propuesta de Valor así como la Satisfacción de cuentas en sectores de Industria, Distribución, Servicios y Retail. Adicionalmente, responsable de la digitalización de procesos a través del estudio e implementación de estrategias de Marketing Digital, manteniendo una comunicación directa, definiendo y haciendo seguimiento a las acciones realizadas de la mano de consultoras externas.

Liderazgo de equipo con interlocución con otras áreas claves internas, tales como el departamento de Ingeniería de cada servicio, Marketing Sectorial, Marketing Producto, Control de Gestión, Servicio de Atención a Clientes y Operaciones, entre otros.

Orientado a asegurar excelentes relaciones con el cliente externo e interno. Propietario de las funciones de Gestión Comercial y Marketing Digital, destacando:

- Identificar oportunidades de negocio, y desarrollar nuevos clientes.
- Creación de Planes Comerciales para cada Cuenta.
- Negociación de contratos y cierre de los acuerdos.
- Apoyar al equipo comercial, impulsando su performance.
- Mantener sólida formación técnica y sobre productos y servicios.
- Proporcionar pronósticos de ventas y reporte de otros indicadores clave.
- Transformación Digital: Automatización de procesos de Marketing Digital
- Definición de Plan Estratégico y estudio de métricas mejorando el ratio de conversión y volumen de ventas.



LOGROS DESTACADOS

- ✓ Proyecto de Seguridad Física y Electrónica para **Empresa Energética del IBEX 35**, por valor de **+5MM €**.
- ✓ Proyecto Winback International Wan para **Multinacional líder en Soluciones de Embalaje**, por **+1,4MM €**.
- ✓ Proyecto de implantación y renovación de Centro de Operaciones SOC para **Empresa del IBEX 35 en Sector Energético**, por **+1,3MM €**.
- ✓ Proyecto de suministro, instalación, configuración, puesta en servicio y mantenimiento de Telefonía a VoIP con CCUU, para **Empresa del IBEX 35 en Sector Energético**, por **+800K €**.
- ✓ Proyecto Winback Móviles para **Grupo empresarial español del IBEX 35 en Sector Automoción**, por **+700K €**.
- ✓ Proyecto de Servicios Cloud Privada In House con IBM, para importante **Grupo industrial italiano**, por **+280K €**.
- ✓ Proyecto de Puesto de Trabajo Móvil + CAU asociado para **Multinacional líder en Herramientas de Construcción**, por **+150K €**.
- ✓ Proyecto de Equipamiento Switches & LAN destinado a una Base Naval, para **importante Constructora**, por **+140K €**.
- ✓ Proyecto Winback Móviles con equipos financiados, para **Multinacional del sector Automoción**, por **+130K €**.
- ✓ Proyecto Winback WAN para **destacada firma internacional, fabricante de camiones**, por **+100K €**.
- ✓ Proyecto M2M Jasper para la gestión de 4.000 Robots, para **Empresa líder mundial en ingeniería eléctrica y de automatización**.
- ✓ Desarrollo de iniciativas con **NBO/NBA** (Next Best Offer/Next Best Action) para el **estudio de la propensión a productos / servicios de clientes**, a través de Business Intelligence.
- ✓ Desarrollo de estrategia de **Marketing Automation** a través de herramientas digitales como SaaS, Salesforce y Hubspot, generando diferentes Customer Journeys para mejorar la comunicación con los clientes y medir sus interacciones.

Otras experiencias profesionales:



SINERTEC GROUP | Técnico Comercial & Ventas | Madrid | 2000 - 2004

VOLUNTARIADOS



Mentor & Voluntario en **Fundación Telefónica**
2007 - Actualidad



Voluntario en **Cruz Roja**
2023 - actualidad

FORMACIÓN ACADÉMICA



EAE Business School
Máster en Marketing Digital y E-commerce | cursando actualmente



UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS
Lic. en Administración y Dirección de Empresas (Esp. en Marketing) | 1999 - 2002



UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
Diplomatura en Ciencias Empresariales | 1995 - 1999

AMPLIOS CONOCIMIENTOS TÉCNICO/ COMERCIALES EN TELCO (B2B)



IDIOMAS



Español:
Nativo



Inglés:
Cursando C1



Francés:
Cursando A2

DOMINIO DE CONCEPTOS Y HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL

Next Best Offer/Next Best Action

Business Intelligence (BI)

Marketing Automation
(SaaS, Salesforce, Hubspot)

Definición de Customer Journeys

Inbound Marketing / Outbound

Social Selling

E-commerce

SEO

SEM

Branded Content

Google Analytics / Google Ads

Mobile Marketing